Devenir **PA**rtenaire **Dé**co (Padé) Eléonore

Avant de vous engager à rejoindre notre équipe des Partenaires déco, vous avez souhaité en savoir plus.

Ce dossier est conçu pour vous présenter le plus simplement possible notre organisation et les conditions pour obtenir cet agrément.

Je vous en souhaite bonne lecture.
Dans l'attente de pouvoir vous compter prochainement parmi nous, veuillez agréer l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Eléonorement vôtre

Christian le Mintier

Vos contacts pour toute question complémentaire :

Votre Marraine (la personne que vous avez rencontré)
Mme …… **au T**.. .....
@

Responsable du recrutement chez Eléonore
Isabelle le Mintier au 02.97.47.08.70
@

Votre responsable régionale
Mme..... **au T**.....
@

Les prix indiqués dans ce dossier sont valables jusqu'au 31 janvier 2011

SOMMAIRE

- QU'EST CE QUE LA VENTE DIRECTE ? p 3
- POURQUOI LA VENTE DIRECTE ? p 4
- LE STATUT DU PARTENAIRE DECO p 5
- AU CHOMAGE ! DEVENEZ PARTENAIRE p 5
- LE DICTIONNAIRE ELEONORE DECO p 6
- L'EVOLUTION CHEZ ELEONORE DECO p 7
- LE DEMARRAGE DE L'ACTIVITÉ p 8

- **LES COMMISSIONS ET AVANTAGES ELEONORE DECO**
  TABLEAU GENERAL p 9
  - Vente en réunion p 10
  - Vente VPC p 11
  - Ateliers payants p 10
  - Bonus matériel p 10
  - Cadeau hôtesse p 10
  - Prime de recrutement p 10
  - Commissions sur votre équipe de filleuls p 11 et 12
- RECAPITULATIF DU PROJET DE CARRIERE p 13

- DOCUMENTS DE VENTE ET DOCUMENTS INTERNES p 14

- **VOTRE ENGAGEMENT**
  - LE DEMARRAGE : Agrément, formation et objectifs. p 15
  - Kit de matériel de démarrage p 16
  - Secteur p 16
  - Détails et tarif du start kit p 17

- MOTIVATION DES HOTESSES ET AMIES p 18
- DEVOIR D INFORMATION p 19
- COÛTS DES TRANSPORTS p 19
- ELEONORE DECO ET DE BRUT EN BLANC p 20

- LE REGLEMENT DES HONORAIRES ET CHARGES SOCIALES p 21
- TABLEAU URSSAF p 22

- DEMANDE D'AGREMENT page jointe

ZI du Prat, 37 av P. Duplaix 56000 Vannes
☎02.97.47.06.23 02.97.47.02.46 www.eleonore-deco.com

SARL au capital de 22.867 Euros - SIRET / TVA FR 74.423.210.665.00018 - code APE 524Z

Qu'est ce que la vente directe ?

La vente directe sous-entend une vente directement réalisée auprès des consommateurs, à leur domicile ou sur leur lieu de travail. Elle peut se présenter de plusieurs façons :

- De personne à personne avec une prise de rendez-vous préalable,
- En réunions de démonstration, en général chez une hôtesse ou au domicile de la démonstratrice (ex: Eléonore déco, Tupperware, Avon...)
- Dans les entreprises, les foires et les manifestations diverses,
- Par cooptation à l'intérieur d'un club de consommateurs,
- Etc....

Probablement, votre famille sera votre première clientèle et peut être les premières "filleules" que vous recruterez.

La vente directe est-elle légale ?

Oui, et de nombreuses sociétés importantes investissent dans la vente directe.
C'est le cas du groupe Yves Rocher avec Santé Naturelle, Demarle, Party lite, Charlotte, pour ne citer que les plus connus.

La vente directe n'a rien à voir avec la vente pyramidale

La vente directe est parfaitement légale

Le marketing de réseaux (ou multiniveaux) est une approche dynamique de la vente directe ou chacun peut développer sa propre affaire s'il y consacre un peu de temps et de l'effort.

Que faut-il pour réussir dans la vente directe ?

Les études faites aux USA ont montré qu'être au départ du système est une des conditions de réussite !
Puis d'avoir :

- Une réelle motivation pour gagner de l'argent
- Des produits de grande consommation et renouvelable
- D'excellents produits avec un très bon rapport / qualité prix
- Une dynamique commerciale apportée par la marraine formatrice à son ou sa "filleule" dans leur intérêt commun,
- Un bon système de rémunération évolutif.

Les atouts de la démonstratrice Eléonore déco

- Une très bonne connaissance des produits Eléonore (formation au départ)
- Un vraie motivation pour travailler à la fois seul et en équipe.
- Un véhicule et une mobilité géographique pour aller vers les clients.
- Un outil informatique et une connexion internet fiable.
- Un réel sens des contacts, et un caractère sociable et ouvert.
- Un bon sens pédagogique pour expliquer aux clients l'utilisation des produits.
- Différentes sources de gains et un véritable plan de carrière (cf p 6 : l'évolution chez ED)
- Des produits de très bonne qualité à un prix concurrentiel et des conseils de démonstratrices formées à ces mêmes produits. : **C'est le cas chez Eléonore déco.**

Pourquoi la vente directe ?

La vente directe répond à la tendance générale des consommateurs et à une nouvelle organisation de son travail:

Côté clients :

1 : **Les clients sont de moins en moins attirés par la grande consommation** et les magasins, il faut donc aller vers eux.

2. **Ne pas être un client « lambda** » : le client actuel cherche une vente et un conseil personnalisés répondant à son attente propre et à son projet personnel.

3. La démonstration : une **garantie** pour le client qui veut voir le mode d'emploi et le résultat **avant de se décider**.

4. Acheter des produits dont **l'origine est connue** (ici des produits 100 % français), **en direct du fabricant.**

4. Le client contemporain achète **« intelligent ».**

Côté VDI :

1. Gagner de l'argent pour **compléter ses revenus** à temps choisi.
2. Le vendeur VDI est à **l'écoute de chacun de ses clients** et assure son **propre service après vente.**
3. Il tient lui-même son fichier clients ce qui lui permet de connaitre et de **reconnaitre facilement son client**, ses besoins, ses attentes, ses projets. Il crée un lien personnalisé.
4. **Etre VDI : Organiser son travail à son rythme,** en fonction de sa vie de famille et de ses besoins. La souplesse est totale.
5. **le VDI choisit le produit qu'il vend.** C'est un produit auquel il croit et qu'il aime vendre, et dont la notoriété est reconnue.
6. Le VDI jouit d'une **reconnaissance dans son travail** en bénéficiant d'un contact direct avec la société mère.
7. Il crée autour de lui **un réseau de contacts humains**.

Le statut du Partenaire Déco (Padé)

Le statut du partenaire déco Eléonore est :

Vendeur à Domicile Indépendant Mandataire (VDIM)

CE STATUT EST DEFINI PAR LA LOI DU 23.01.1993.

Le "VDIM" EST

- UN TRAVAILLEUR LIBRE DANS SON ACTIVITE
- IL ORGANISE SON TRAVAIL COMME IL L'ENTEND.
- IL N'A PAS DE LIEN DE SUBORDINATION AVEC ELEONORE DECO.
- IL PAYE SES IMPOTS COMME TOUT TRAVAILLEUR.
- IL COTISE A LA SECURITE SOCIALE SUIVANT LE REGIME GENERAL DES SALARIES.
- **PAS DE CHIFFRE D'AFFAIRES :**
  PAS DE CHARGES SOCIALES A PAYER

Au chômage, devenez partenaire déco !

VOUS ETES AU CHOMAGE !
CONSERVEZ VOS DROITS ET DEVENEZ PARTENAIRES DECO

Depuis le 1.07.95 les dispositions de la directive UNEDIC N°28-95 du 12.07.95 autorisent un chômeur à prendre une activité de partenaire déco tout en conservant une partie de ses allocations de chômage.

Pour bénéficier de ces conditions il faut que :

-1- L'activité ne dépasse pas 70% du salaire brut perçu avant la période du chômage.

-2- La rémunération sera appréciée chaque trimestre par l'ASSEDIC puis divisée en trois pour vérification du seuil de rémunération et pour le calcul du nombre de jours indemnisables.

Sur la plan pratique, le partenaire déco devra fournir à l'ASSEDIC au début du mois suivant chaque trimestre civil
(c-à-d avril, juillet, octobre, et janvier), la copie de ses précomptes trimestriels.

Dictionnaire Eléonore déco

PADE : PArtenaire **DE**co Eléonore.
1 pinceau : Padé dans sa première année
2 pinceaux : Padé à partir de la deuxième année.
3 pinceaux, padé au delà de 2 ans, au choix, non obligatoire
ETOILE *: La padé a suivi la FORMATION ETOILE, ce qui lui ouvre des avantages.
Formation Etoile : c'est la FORMATION TECHNIQUE REGIONALE payante dispensée par la responsable régionale **-** c'est une formation technique très approfondie des produits Eléonore en 4 modules payants (40 € le module), qui peut se suivre au démarrage ou plus tard. Elle permet d'acquérir l'étoile et tous les avantages qui en découlent.
A ces 4 modules obligatoires pour obtenir son *, s'ajoute un module optionnel le module Porcelaine. Il est fixé au prix de 40 €, mais n'est pas nécessaire à l'obtention de l'agrément *.
Cet agrément *, n'est pas définitif. Pour le conserver il faut participer aux formations forum (gratuites) aux nouveaux produits, proposées par Eléonore Déco dans les différentes régions.
Formation Basique : C'est la formation de base obligatoire et gratuite dispensée par la marraine à la nouvelle padé, afin qu'elle connaisse et sache utiliser les produits de façon basique.
Padé sans étoile : démonstratrice qui a démarré chez ED sans suivre la Formation Etoile
Padé *étoile : démonstratrice ED ayant reçu sa FORMATION ETOILE payante (160 €)
Responsable Régionale (RR) **:** démonstratrice et formatrice agréée et choisie par Eléonore Déco en charge de la FORMATION ETOILE des nouvelles recrues ou anciennes padés Eléonore.
VPR : Vente en réunion Eléonore (démonstration ou atelier)
VPC et VPI : vente par correspondance et par Internet

L'évolution chez Eléonore déco

Padé 1 pinceau étoile*	1ère année	Doit réaliser un **CA de 400 €** en VPR* minimum par trimestre	A suivi la FORMATION ETOILE auprès de la formatrice régionale Devient alors Padé étoile(*) Les 4 plafonds de commissions sont accessibles. Peut recevoir des contacts clients directement d'Eléonore déco Peut participer aux challenges "1 pinceau*" Peut recruter (Prime) et devenir marraine (et toucher des commissions sur les ventes de ses filleuls) Forum de région gratuit.
PaDé 1 pinceau Sans étoile	1ère année	Doit réaliser un **CA de 400 €** en VPR* minimum par trimestre	N'a pas suivi la FORMATION ETOILE Plafond de commission bloqué à 20% quel que soit son chiffre d'affaires. Peut recruter et toucher la prime de recrutement, mais ne peut pas devenir marraine. Forum de région payant.
Padé 2 pinceaux étoile*	2ème année	Doit réaliser un **CA de 1200 €** en VPR* minimum par trimestre	A suivi la FORMATION ETOILE auprès la responsable régionale Les 4 plafonds de commissions sont accessibles. Peut recevoir des contacts clients directement d'Eléonore déco Peut participer aux challenges "2 pinceaux*" Peut recruter (Prime) et devenir marraine (et toucher des commissions sur les ventes de ses filleuls) Forum de région gratuit. Peut démarrer les ateliers (après agrément Eléonore)
Padé 2 pinceaux Sans étoile	2ème année	Doit réaliser un **CA de 1200 €** en VPR* minimum par trimestre	N'a pas suivi la FORMATION ETOILE auprès de la responsable régionale. Plafond de commission bloqué à 20% quel que soit son CA. Peut recruter et toucher la prime de recrutement, mais ne peut pas devenir marraine. Forum de région payant
Padé 3 pinceaux*	3ème année et sur demande de la padé ou proposition d'ED	Doit réaliser un **CA** en VPR* **Fixé en début de semestre** .	A forcement suivi la FORMATIONETOILE. Passage validé par un CA de l'année précédente défini par Eléonore. Si engagement tenu à chaque trimestre = récompense particulière. Tous les plafonds de commissions sont accessibles. Peut recevoir des contacts clients directement d'Eléonore déco Peut animer des ateliers (agrément Eléonore) Participation aux challenges 3 pinceaux* Peut recruter (prime), être marraine (et toucher des commissions sur les ventes de ses filleuls) Forum de région gratuit.

Le démarrage de l'activité

En premier lieu :

- J'assiste à une démonstration de ma future marraine pour me faire une idée de la réunion.
- J'essaie des produits pour valider ma conviction.
- J'envoie mon agrément - voir détails page 16 et commande mon kit de démarrage

Le 1er trimestre est celui du démarrage (après prise d'agrément)

- **Dans les 3 premiers mois**
  - **Prise de contact avec la marraine et la RR pour les Rendez vous suivants :**
    - **dès réception du kit** avec la marraine pour la Formation Basique
    - Avec la RR pour la Formation Etoile payante en 4 modules
      - Soit en 2 journées continues, soit en 4 demi journées (à voir au moment de la prise de rendez vous)
      - Il est possible de suivre la Formation Etoile plus tard, la recrue n'obtient son étoile qu'après sa formation Etoile.
    - Puis retour avec la marraine pour l'aide au démarrage (nuancier, vitrine)
  - **Les premières démonstrations** :
    - Réaliser ses 3 premières ventes chez des hôtesses (dates fixées dès la demande d'agrément)
    - Ma marraine assiste à ma première démonstration.
    - Réaliser 400 € de CA TTC au minimum de VPR

Challenge démarrage (sur les 6 premiers mois):
Gagnez tout ou partie de votre kit de démarrage !

- Si vous réalisez au moins **1200€** de CA TTC en VPR **au trimestre 1**
  et à nouveau 1200€ de CA TTC en VPR **au trimestre 2** :
  Vous gagnez la moitié de votre kit de démarrage
- Si vous réalisez au moins **2400€** de CA TTC en VPR **au trimestre 1**
  et à nouveau 2400 € de CA TTC en VPR **au trimestre 2**
  Vous gagnez la totalité de votre kit de démarrage

ATTENTION :

- Si les 400 € TTC en VPR(vente en démonstration) , (hors frais de port et de traitement) ne sont pas réalisés dans le 1er trimestre, vous perdez votre agrément et redevenez cliente.

Les Commissions et les avantages en matériel

Vente en réunion Produits Eléonore	**15 ou 20%** sur le chiffre d'affaires HT (*hors de frais de traitement des commande et de port*)	Padés 1 pinceau sans*
Vente en réunion Produits Eléonore	**15, 25, 30 ou 35%** sur le chiffre d'affaires HT (*hors de frais de traitement des commande et de port*)	Réservé à toutes les padés *
Vente VPC et VPI	**15 %** sur le chiffre d'affaires des ventes HT par correspondance ou par Internet	Pour tous et à condition que la cliente ait identifié sa padé
Bonus Matériel	**8 €** tous les 400€ de chiffre d'affaires HT de ventes en réunion de produits Eléonore	Pour tous
Ateliers payants	**78.93%** du montant HT des ateliers facturés via Eléonore Déco	Seulement à partir de 2 pinceaux* et après agrément ateliers
Bonus Matériel Ateliers	**6%** sur le montant HT des ateliers facturés via Eléonore	Seulement à partir de 2 pinceaux* et après agrément ateliers
Cadeau hôtesse	**% hôtesse** à prendre en cadeau matériel Eleonore gratuit chaque fois que la réunion est chez vous.	Pour tous.
Prime de recrutement	**50 €** en bonus matériel pour un recrutement réussi.	Pour tous
Commissions réseau	**3% ou 5% de commission** sur le chiffre d'affaires (H.T) de votre équipe et/ou réseau (filleules)	Reservé aux padés*

I - Vente en réunion : Produits Eléonore

Toutes les ventes du mois sont cumulées et le calcul des commissions de ce mois est calculé comme suit :
Le pourcentage de commission est calculé sur le chiffre d'affaires H.T

POUR LES PADÉS ETOILE* (qui ont suivi la formation complète)

Chiffre d'affaires / mois (T.T.C.) en produits Eléonore		% de commission sur ce CA H.T / mois
De 1 € De 401 €	A 400 € A 1600 €	15% 25%
De 1600 €	A 3200 €	30%
à partir de 3201 €	Et +	**35%**

*sont retirés du montant de la vente pour le calcul des commissions : les frais de port individuels par bon de commande, payés par la cliente et un pourcentage de 3.5% du CA total TTC (ajoutés au prix réel des produits pour participation au port).

POUR LES PADÉS sans étoile (qui n'ont pas suivi leur formation complète)

Chiffre d'affaires / mois (T.T.C.) en produits Eléonore		% de commission sur ce CA H.T / mois
De 1 €	A 400 €	15%
A partir de 400€	Et +	20%

*sont retirés du montant de la vente pour le calcul des commissions : les frais de port individuels par bon de commande, payés par la cliente un pourcentage de 3.5% du CA total TTC (ajoutés au prix réel des produits pour participation au port).

ATTENTION !
Ce sont les chiffres de ces produits en vente en réunion qui valident le CA minimum trimestriel.

II – Vente VPC (par correspondance) et VPI (Vente par internet)

(Sur le site INTERNET, par courrier, téléphone, ou au siège) :
Toutes les ventes du mois sont cumulées et le calcul des commissions de ce mois est calculé comme suit :

Pour toutes les padés

Chiffre d'affaire du mois sur les ventes VPC	% de commission sur ce CA H.T / mois
Quel que soit le montant	15 %

N.B. la commission vous est attribuée à condition que la cliente indique bien le numéro de téléphone de référence de la démonstratrice lors de son achat sur le site. (voir demande d'agrément)
Attention : les ventes VPC et VPI ne sont pas prises en compte pour le CA minimum trimestriel.

III – Les ateliers payants

Les démonstratrices 2 pinceaux * agréées "ateliers Eléonore" (*demande d'agrément la 2e année validée par ED)* peuvent animer des ateliers payants pour leurs clientes. Si la facturation de ces ateliers est faite via Eléonore Déco, celle-ci rétrocède +/- 75 % de ce montant HT à la démonstratrice .

IV - Bonus en matériel

Il s'agit d'un **montant en matériel gratuit offert par Eleonore déco** à ses démonstratrices.
Il est calculé sur le montant des chiffres d'affaires réalisés **pendant le trimestre.**

- ✓ 1 point de CA H.T. **= 8€ par tranche de 400€** de chiffre d'affaires en VPR sauf support.
- ✓ Les points bonus s'accumulent au cours d'un trimestre calendaire.
- ✓ Le " bon de commande bonus" est envoyé à la démonstratrice à chaque fin de trimestre et est utilisable au début du trimestre suivant.
- ✓ Les bons de commande Bonus ne sont pas cumulables avec d'autres trimestres.
- ✓ Il n'y a pas de bonus si le montant total de votre chiffre d'affaires (H.T) du trimestre est inférieur à 400€.
- ✓ A compter du 1er trimestre 2009, un bonus sur les ateliers facturés via Eléonore déco, est mis au point à raison de 6% sur le HT.(avec un mini trimestriel de 400 € facturés et un maxi de 1.500 €.)
- ✓ Envoyez votre commande bonus sur le formulaire original de bonus
- ✓ Joignez-la à d'autres commandes pour éviter les frais de port.

V – Cadeau hôtesse :

Si la démonstration se passe chez vous, **même en étant démonstratrice** vous pouvez vous même **bénéficier de cet avantage cadeau** habituellement réservé aux hôtesses **De 5 à 9% sur le chiffre d'affaires TTC à prendre en produits Eléonore GRATUIT (**hors supports).

VI - Attribution de la prime de recrutement.

Une nouvelle démonstratrice que vous recrutez parmi votre clientèle ou vos connaissances, et qui démarre dans les conditions requises, vous fait gagner une **Prime** de recrutement de **50 € en bonus matériel.**

⇨ Conditions pour toucher la prime : la nouvelle recrue doit réaliser **400€ TTC de CA (hors frais de port et de traitement),** dans un délai de 3 mois après sa prise d'agrément.

⇨ Devenir marraine et toucher des commissions sur un réseau n'est possible que si vous êtes "padé étoile*"

- Si ce n'est pas le cas, vous ne pourrez toucher que la prime de recrutement, si le recrutement est réussi (CA atteint)
  - Votre nouvelle recrue intègre alors le réseau de la responsable de région
- Dès lors que votre FORMATION ETOILE est faite, vous récupérez vos recrues et devenez leur marraine.

VII - commissions sur votre équipe de filleules

Vous avez recruté avec succès et touché la prime de recrutement.
Vous pouvez devenir marraine à condition d'être étoilée*.
La marraine est alors chef d'équipe ou chef de réseau (suivant le nombre de filleules)

⇨ **Vous êtes chef d'équipe (de 1 à 3 filleules)**

En tant que chef d'équipe, vous percevez une commission **de 3% sur le CA H.T.** de votre équipe si les deux conditions suivantes sont réunies :

- ✓ 1: En tant que **chef d'équipe** vous devez réaliser un CA T.T.C. **> à 400 €** dans le mois (hors frais de port et de traitement)
- ✓ 2: le CA T.T.C. global de **votre équipe** doit être **supérieur ou égal à 400 € x le nombre de filleules** dans l'équipe.
  Avec une exemption à la règle durant le mois d'août.

Voici un exemple pour bien comprendre le principe :

Mon équipe se compose de moi-même et de 2 démonstratrices : il faut que mon propre CA T.T.C. du mois soit > 400 €T.T.C. et que le CA T.T.C. de mon équipe soit > 400 € x 2 (les 2 filleuls de l'équipe) = 800 € pour le mois concerné, hors mon propre CA.

⇨ **Vous êtes chef de réseau (4 filleules et +)**

En tant que chef de réseau, vous percevez une commission **de 5 % sur le CA H.T.** de votre réseau de **niveau 1** si les deux conditions suivantes sont réunies :

- ✓ 1: En tant que **chef de réseau** vous devez réaliser un CA T.T.C. **> à 800 €** dans le mois
- ✓ 2: le CA T.T.C. global de **votre réseau de niveau 1** doit être **supérieur ou égal à 400 € x le nombre de filleules** dans l'équipe.
  Avec une exemption à la règle durant le mois d'août.

Tableau récapitulatif :

Un vrai projet de carrière avec ELEONORE DECO

PADÉ **Sans étoile**	**PADÉ** **Etoile ***	**CHEF D EQUIPE** **(1 à 3 filleules)** **Pour les Padés étoile***	**CHEF DE RESEAU** **(4 filleules et ++)*** **Pour les Padés étoile***
Mes sources de Gains	***Mes sources de Gains***	***Mes sources de Gains***	***Mes sources de Gains***
15 à 20% sur le CA (H.T) des ventes en produits Eléonore en VPR	**15 à 35%** sur le CA (H.T) des ventes en produits Eléonore en VPR	**15 à 35%** sur le CA (H.T) des ventes en produits Eléonore en VPR	**15 à 35%** sur le CA (H.T) des ventes en produits Eléonore en VPR
8€ de **Bonus en matériel** tous les 400 € de CA (H.T) **Ne peut pas animer d'ateliers.**	**8€** de **Bonus en matériel** tous les 400 € de CA (H.T) **78.93%** du montant HT des ateliers *(pour les 2 pinceaux)*	**+ 8€** de **Bonus en matériel** tous les 400 € de CA (H.T) **78.93%** du montant HT des ateliers *(pour les 2 pinceaux)*	**+ 8€** de **Bonus en matériel** tous les 400 € de CA (H.T). **78.93%** du montant HT des ateliers *(pour les 2 pinceaux)*
	6% de bonus matériel atelier calculé sur le montant HT des Ateliers.(avec un mini de 400 € facturés et un maximum de 1.500 €)	**6% de bonus matériel** atelier calculé sur le montant HT des Ateliers(avec un mini de 400 € facturés et un maximum de 1.500 €)	**6% de bonus matériel** atelier calculé sur le montant HT des Ateliers.(avec un mini de 400 € facturés et un maximum de 1.500 €)
De 5 à 9% en matériel Eléonore de cadeau hôtesse si la démonstration se passe chez vous.	**De 5 à 9% en matériel** Eléonore de cadeau hôtesse si la démonstration se passe chez vous.	**De 5 à 9% en matériel** Eléonore de cadeau hôtesse si la démonstration se passe chez vous.	**De 5 à 9% en matériel** Eléonore de cadeau hôtesse si la démonstration se passe chez vous.
50 € de Prime de recrutement en Bonus Matériel	**50 €** de Prime de recrutement en Bonus Matériel	**50 €** de Prime de recrutement en Bonus Matériel	**50 €** de Prime de recrutement en Bonus Matériel
Ne peut pas devenir chef d'équipe ou de réseau.		**3%** sur le CA(H.T) de vos filleules	**5%** sur le CA(H.T) de vos filleules

Les documents internes

- ✓ **Les catalogues :**
  - Vous en recevez dans votre kit de démarrage.
  - Vous en recevez chaque année gratuitement à sa sortie un certain nombre allant de 5 à 60 suivant le CA réalisé l'année précédente.
  - **Vous pouvez utiliser votre bonus matériel –** donc sans sortir d'argent – pour prendre des catalogues supplémentaires **: 5 € le lot de 10 catalogues.**

- ✓ **Les invitations** papier
  - Vous en recevez dans votre kit de démarrage
  - **Vous pouvez utiliser votre bonus matériel –** donc sans sortir d'argent – pour prendre des invitations supplémentaires **: 6.90 € le lot de 50 invitations.**
  - Vous pourrez également en imprimer (doc PDF sur l'extranet après votre démarrage.

- ✓ **L'invitation électronique gratuite**
  - Elle permet d'être remplie par la padé pour la vente de son hôtesse et d'être envoyée par e-mail à l'hôtesse, qui elle-même, la diffusera à ses contacts.
  - Elle est disponible sur l'extranet après votre démarrage avec son mode d'emploi. Toutefois tous les logiciels ne peuvent la lire ou la remplir.

- ✓ **Les bons de commandes et les bons "remise hôtesse et récapitulatif de vente » gratuits**
  - Vous en recevez dans votre kit de démarrage
  - Ils sont gratuits et vous pouvez en demander à tout moment (prévoir de les ajouter à un colis pour éviter les frais de port)

Votre engagement : agrément, formation et objectifs

Après contact et validation auprès du service recrutement, les étapes sont les suivantes :

1. Trouver les **3 premières dates de démonstrations** chez des hôtesses (à noter sur la demande d'agrément)

   Prendre contact avec la **responsable régionale** qui assurera la formation pour rendez vous de formation post-agrément.

2. **Faire sa demande d'agrément** de partenaire déco suivant le document type en annexe.

   Payer sa redevance de 30€ comprenant les frais de dossier et de gestion payable la 1ère fois à la signature du contrat. (Voir demande d'agrément)

3. **Acheter son matériel** de démonstration (voir détail du matériel) :
   Kit de démarrage : valeur réelle 270 €
   - **Vendu 150 €** soit une réduction de 50% sur l'achat des produits.
     - payables en 2 chèques (75 € + 75 €)
       - *Voir au chapitre "Démarrage de l'activité" comment gagner votre kit de démarrage.*
   - Chèque de **caution de 120 €** qui est détruit dès que vous avez atteint 400 € TTC de chiffre d'affaires Eléonore + supports, au bout du 1er trimestre d'activité.
     - Si les 400 € ne sont pas atteints à la fin du 1er trimestre d'activité, ce chèque est encaissé et vous perdez votre agrément Eléonore

4. **Payer sa FORMATION ETOILE = 160 €**
   - 4 modules de formation administrative et technique dispensés par la formatrice régionale. (tant que la formation n'est pas faite, la padé n'obtient pas d'étoile * et n'accède pas aux avantages de la padé*)

5. **L'engagement :**
   1ere année : Le partenaire déco (Padé) s'engage à réaliser un chiffre d'affaire TTC de **400€ par trimestre en VPR**(hors frais de traitement et de port) pendant la première année d'activité
   (1 pinceau)
   - Si le Chiffre d'affaire trimestriel en VPR est inférieur à 400 € TTC (hors frais de port), la démonstratrice perd son agrément redevient cliente..
     Ses éventuelles ventes qui nous parviendraient sans que les dates nous aient été transmises au préalable, ne seront dans ce cas pas commissionnées.

   2° année et suivantes : Le partenaire déco (Padé) s'engage à réaliser un chiffre d'affaire TTC de **1.200€ par trimestre en VPR** (hors frais de traitement et de port) à compter de la 2° année d'activité (2 pinceaux).

   3e année devenir Padé 3 pinceaux : au choix de la padé ou sur demande d'ED, et en fonction d'un CA de l'année précédente défini par ED

Voir chapitre "L'évolution chez Eléonore déco" et "démarrage de l'activité" *en p 7.*

Les chèques sont à établir à l'ordre d'Eléonore déco.

Le matériel – Kit de démarrage

Ce matériel est indispensable pour commencer la commercialisation des produits ELEONORE DECO
Il s'agit de votre outil de travail de démonstration et de vente.
C'est le vôtre, ainsi vous en prenez soin et vous le rentabilisez avec d'autant plus d'ardeur.

La composition du start kit peut varier en fonction de l'évolution de la collection. Vérifiez avant de nous le retourner qu'il soit bien à jour des nouveautés.

Lors de votre demande de kit, vous pouvez demander des changements de produits contre un autre article de la même gamme et de même prix.
Dans ce cas modifier directement sur cette liste.
Les changements qui interviendront après réception de votre matériel, feront l'objet d'un surcoût de 10€ à joindre à votre demande d'échange

Vous avez la possibilité d'ajouter des produits au kit de base, avec une réduction de 25 % sur ces produits, dans la limite de 90 € d'achat avant réduction.

SECTEUR

Chez Eléonore déco : PAS DE SECTEUR
Il n'y a pas de secteur géographique défini pour une padé et c'est la règle chez Eléonore
Une padé peut aller faire une démonstration chez la voisine d'une autre padé
Il peut arriver que par affinité, une hôtesse préfère une démonstratrice à une autre, que le "courant" passe mieux avec l'une qu'avec l'autre, et que le parrainage de vente amène l'une tout près d'une autre, mais c'est comme ça, il faut l'accepter.
Si une démonstratrice s'occupe bien de sa cliente, celle ci l'appréciera ; A la démonstratrice de savoir se faire préférer.

Kit de démarrage
Valeur réelle : + 270 € - vendu 150 € -
payable en 2 chèques de 75 €
+ chèque de caution de 120 €

POCHOIRS Huile relief tissu	PEINTURES PATINES	
1 pochoir Typo majuscules 1 pochoir Broderie 1 pochoir Pommier	1 Eleopro 500 ml 1 vitrificateur 500 ml 1 décomat 1 vernis colle 100 ml	
2 bâtons à 5€ au choix - - 1 bâton à 7€ au choix -	7 mini satinelles 150 ml au choix sauf alu et Or - - -	1 lot de 50 plaques de médium 10x10 cm pour le nuancier de satinelle.
1 brosse n°1 2 brosses n°2 1 brosse n°4	- - - - 1 patine 150 ml : au choix 1 decoglacis 150 ml	**SUPPORTS** 1 tablier coton d'Egypte gris + logo Eléonore à peindre en Eleostoff blanc
2 Eleostoff au choix - -	1 rouleau + 1 manchon mousse 1 pinceau plat 1 spalter 1 brosse plate 50 30 bons de commande 4 bons recapitulatifs 30 invitations	1 pochette de documents **1 cle Usb** avec le dossier N° 2 + tous les nuanciers sur papier
1 patapoch 1 Metaline Fer 200 g 1 lot 2 mousses abrasives 5 catalogues de l'année en cours		

FACULTATIF : Je souhaite des articles supplémentaires (sauf supports) : 25% de réduction
Maximum 90 € d'achat avant réduction – Pas de commissionnement sur ces achats.
Exemple : un pochoir L

Mon total TTC maximum 90 €	
Je calcule ma remise de 25%	
En option pour ma future formation REGIONALE :	
lot de 10 carres medium (10 x 10 cm) pour divers effets relief et DécoGlacis : **le lot de10 carres : 2 € - je choisis ……. lot(s) à 2€ soit**	……..
lot de 12 baguettes moulurées pour effets divers : **le lot de12pièces : 5 € - je choisis ……. lot(s) à 5€ soit**	……..
TOTAL A PAYER PAR CHEQUE	

ZI du Prat, 37 av P. Duplaix 56000 Vannes
☎02.97.47.06.23 02.97.47.02.46 www.eleonore-deco.com

SARL au capital de 22.867 Euros - SIRET / TVA FR 74.423.210.665.00018 - code APE 524Z

Motivation des Hôtesses et de leurs Amies

L'hôtesse est la personne qui vous recevra chez elle en invitant ses amies à suivre votre démonstration :

- **Les 10 avantages hôtesse Eléonore :**

1. Cadeau hôtesse, (matériel gratuit offert, voir conditions)
2. Prix promotionnels sous forme de kits,
3. Démonstration approfondie de chaque technique,
4. Conseil personnalisé,
5. Livraison à domicile,
6. Port réduit,
7. Catalogue gratuit,
8. Convivialité, créativité et échanges d'idées,
9. Cadeaux pour ventes parrainées,
10. Essayer les produits.

- **La remise cadeau de l'hôtesse**

Votre hôtesse bénéficie d'un cadeau en matériel gratuit correspondant à

			5% du	
1	**à**	**199**	**TTC**	on inclut le bois dans le cadeau
			6% du	
200	**à**	**399**	**TTC**	on inclut le bois dans le cadeau
			8% du	
400	**à**	**699 €**	**TTC**	on inclus le bois dans le cadeau
			9% du	
700			**TTC**	on inclut le bois dans le cadeau

L'hôtesse peut prendre son cadeau soit en matériel, soit en remise sur ses propres achats.

- **Les Tarifs pour les réunions (prix kits)**

  A l'occasion des réunions animées par une démonstratrice, les clientes bénéficient de tarifs avantageux et de frais de port réduit – Kits, promos ponctuelles, remises….qui ne sont pas proposés sur le site internet. (fiches jointes au kit de démarrage)

- **Promos ponctuelles**

  Des promotions ponctuelles pour les clients sont proposés par le biais des démonstratrices qui reçoivent les conditions à l'avance.

  .

- **Les ventes parrainées**

Afin de vous permettre de trouver plus facilement de nouvelles hôtesses, Eleonore Déco a mis en place le **" Parrainage de vente entre clientes"**

Chaque personne qui vous communique les coordonnées d'une future hôtesse peut recevoir des cadeaux **d'une valeur correspondant au prix d'un pochoir Medium** en produits Eleonore (hors supports) , si la vente parrainée atteint **400€ TTC après remise**.

Et un cadeau **d'une valeur d'une patine ou satinelle 150 ml** en produits Eleonore (hors supports) , si la vente parrainée atte**int 250€ TTC après remise….**

Elle le reçoit dans la commande de son amie …../…

Pour être valable il faut :
1- Impérativement nous communiquer **avant les réunions** le nom des futures hôtesses parrainées,
2- Que la réunion vente se réalise chez l'hôtesse recommandée.
3- Que le chiffre d'affaires chez l'hôtesse recommandée ait atteint après remise, le montant demandé.
4- Le parrainage de vente n'est pas valable pour les démonstratrices.

Votre devoir d'information

PLANNING

Afin de nous permettre de gérer au mieux les stocks et de pouvoir préparer vos commandes dans les meilleurs délais, il vous est demandé de nous informer **tous les 15 jours de vos prochaines activités**.
Donnez la date de réunion et le nom du parrainage si il y en a un.
En conséquence nous traiterons en priorité les réunions qui nous ont été annoncées à l'avance.

COMMUNICATION
Une communication régulière avec Eléonore déco est indispensable pour que votre activité soit valorisée.

Vous pouvez nous communiquer vos idées d'organisation, vos expériences, vos projets…que nous partagerons avec les autres.

Pour chaque communication avec Eléonore déco, précisez nous votre **prénom, nom de famille et département.**

BLOG – SITE INTERNET

Si vous avez l'intention de créer un blog ou un site internet **en lien avec votre activité Eléonore,** vous devez en demander l'autorisation auprès d'Eléonore déco

L'utilisation du nom propre "Eléonore déco" est interdit pour l'ouverture d'un site ou d'un blog
Le site www.eleonore-deco.com est le seul qui puisse exister avec ce nom.

A l'arrêt de l'activité, le blog ou le site devra être arrêté (s'il a un lien avec votre activité)

Le coût des transports et la livraison (Prix 2010)

Cdes via Padé	Nbre de bons de cde	CA TTC	Montant du port
Vente en reunion	Mini 4 bons de cde	CA > 200€ Après remise hôtesse.	2 € payé par chaque cliente
	Mini 4 bons de cde	CA < 200€ Après remise hôtesse	Forfait de 9.50 € à répartir sur chaque b de cde
- Vente particulière - Achat de stock - Vente en réunions	De 1 à 3 bons de cde	CA < 200€ Après remise hôtesse CA > 200 € Après remise hôtesse	9.50 € 3.5% du total TTC à répartir sur chaque bon de cde

"Eléonore déco" et "de Brut en Blanc"

En janvier 2008, Eléonore déco a racheté la société DE BRUT EN BLANC.

Cette dernière commercialise uniquement par internet auprès des particuliers, des associations et des professionnels, du mobilier de style en bois brut à décorer très haut de gamme en terme de produits et de finition.
Les ventes DE BRUT EN BLANC sont uniquement par internet ou à Vannes ou sur des salons. Pas de catalogue

Cette société appartient au groupe Eléonore, mais fonctionne séparément. Par conséquent :

Il est proposé aux démonstratrices Eleonore **qui le souhaitent** de parler d'un complément de gamme de mobilier de style en bois brut à décorer.

Une passerelle avec Eléonore existe pour vous permettre de faire bénéficier vos clientes d'une réduction tout en accordant une commission aux démonstratrices .
Même fonctionnement qu'avec le site Eléonore Déco actuellement.
Pour rappel: En commandant sur le site Eléonore et en donnant le n° de téléphone de sa démonstratrice, la cliente reçoit une remise et la démonstratrice une commission.
Pour les articles De brut en blanc le montant de la remise pour la cliente est de 5% du total HT.

Le montant de votre commission est de 5% du total HT de la commande. Elle apparait à la rubrique divers de vos commissions. Les remises sont accordées uniquement aux particuliers (pas les professionnel, ni les associations).

Pour De Brut en Blanc, nous avons créé une autre marque de patines et de Satinelles, la marque Venezia, pour bien différencier Eléonore et de Brut en Blanc. Ce sont les mêmes produits mais avec une marque différente. Les prix sont plus élevés sur les produits majeurs. Il s'agit d'un gamme restreinte avec peu de couleurs et peu de produits.

Règlement des honoraires et charges sociales

Les honoraires sont comptabilisés sur les ventes effectuées du 21 du mois au 20 du mois suivant, à condition que les ventes aient été reçues dans les 3 jours ouvrables après le 20 du mois, faute de quoi, elles seraient comptabilisées sur le mois suivant.
Ils sont payés au plus tard le dernier jour du mois.

Conformément à l'art 3 de la loi 93 12 du 27.01.93 et aux arrêtés du ministère des affaires Sociales et à leurs circulaires d'application, si le partenaire déco n'est pas inscrit au RC, il autorise ELEONORE Déco à prélever sur ses honoraires de services les cotisations sociales restant à sa charge.
Pour ce faire, Eléonore déco prélève un acompte de 7% les deux premiers mois du trimestre, en prévision des charges sociales du VDI qui sont régularisées et payables en fin de trimestre suivant le tableau URSSAFF ci-dessous.
ELEONORE Déco adressera chaque mois un état de ces honoraires ainsi que le règlement correspondant.

NB : Tous les prix autres que commissionnements sont susceptibles d'évoluer.

Tableau des cotisations sociales établi par l'URSSAF

Pour votre information, voici le tableau des charges sociales payées par Eléonore déco sur vos commissions (vous ne vous occupez de rien).

		en €uro				
	PSSH	22				
	PSSJ	162,00		COTISATIONS TRIMESTRIELLE		BASE
		REVENU DU TRIM		Partenaire déco		FORFAITAIRE
		DE	A			
A		0	486	7		22
B		486	972	15	B FORF (D à O) x 33%	44
C		972	1 296	44	33%	132
D		1 296	1 620		187	567
E		1 620	1 944		241	729
F		1 944	2 106		294	891
G		2 106	2 430		374	1 134
H		2 430	2 592		428	1 296
I		2 592	2 916		508	1 539
J		2 916	3 078		588	1 782
K		3 078	3 402		722	2 187
L		3 402	3 564		802	2 430
M		3 564	3 888		936	2 835
N		3 888	4 050		1 042	3 159
O		4 050	4 374		1 149	3 483
		Revenu >	4374	alors Assiette Réelle au taux de Droit Commun. Régime salarié.		
		Pas d'abattement mais frais réels en application de l'ar du 26.05.75 (art.1 et 4)				
Plafond secu soc journalier		162,00		au	1/1/11	
Pas de cotisation si rev trim <				486		
Abattement (10% rev trim) MINI		132		Abattement MAXI	374	
Exonération de charges si rev du tri <				486		
Détail des charges sociales						
CSGRDS non déductible						
CSG deductible						
Veuvage						
SS maladie						
SS vieillesse						
Alloc fam						
Acc du trav						
Autres						

Pour plus d'informations sur les taux et les barèmes, nous vous recommandons le site officiel de l'URSSAF (**espace employeur**, rubrique Barèmes et rubrique Vendeurs par réunion ou démarchage à domicile).

www.urssaf.fr

ZI du Prat, 37 av P. Duplaix 56000 Vannes
☎02.97.47.06.23 02.97.47.02.46 www.eleonore-deco.com

SARL au capital de 22.867 Euros - SIRET / TVA FR 74.423.210.665.00018 - code APE 524Z